

1^{er} RÉSEAU de COMPÉTENCES
du SECTEUR AUTOMOBILE

LA LETTRE DE T.E.A.M. N°26

Editorial	1	T.E.A.M. Rhône-Alpes	3
La lettre de T.E.A.M.	2	Partage du savoir	4 - 5
CLUB T.E.A.M. Auto	2	Opinions	6 - 7
Les nouveaux membres	3	Tendances	8

Editorial

Il y a deux sortes de vision : Le verre à moitié plein ou le verre à moitié vide, moi j'ai choisi.

Malgré le contexte économique morose, des chiffres du chômage toujours en hausse, le salon de Lyon annulé, j'ai confiance en l'avenir de nos métiers, la preuve :

- La reprise d'Aulnay,
- La production de Nissan à Flins,
- L'exportation de la Yaris en Amérique du Nord,
- La reprise en région Rhône-Alpes.

Et une équipe T.E.A.M. qui relève ses manches avec la naissance du CLUB T.E.A.M. Auto, l'épanouissement d'A.C.T.E.A.M. et de plus en plus de membres.

Je suis un Président fier de vous et qui maintient sa confiance en l'avenir de l'Automobile.

En attendant la rentrée, bonne lecture et bonnes vacances à tous.

Bien cordialement
Christian PETIT



Directeur de Publication : T.E.A.M. 8, rue de Varize, 75016 PARIS

Comité de Rédaction : Bernard Coste, Bernard Dauvilliers, Christian Petit, Emmanuel Podvin, Philippe Neyroud

Abonnement gratuit : www.team-auto.org E-Mail : team.newsletter@team-auto.org

Réabonnement à la lettre de T.E.A.M.

RÉABONNEZ-VOUS À LA LETTRE DE T.E.A.M. - RÉABONNEZ-VOUS À LA LETTRE DE T.E.A.M.

Vous avez été sollicités à deux reprises pour vous réabonner à la Lettre de T.E.A.M., en renseignant un formulaire « Abonnez-vous » revu et corrigé afin que nous puissions mettre à jour, les coordonnées de nos lecteurs en utilisant une terminologie homogène.

Pourquoi ?

Parce que nous souhaitons mieux vous connaître, mieux vous servir, être davantage à votre écoute.

Vous savez, bien sûr, que les informations que vous nous communiquez sont gardées confidentielles et ne sortent, en aucun cas, du cadre de notre Association.

Quoi faire ?

Pour ceux qui ne nous ont pas encore répondu, je vous propose d'aller sur notre site www.team-auto.org et cliquer sur le bouton «**ABONNEZ-VOUS**» de la vignette «**LA LETTRE DE T.E.A.M.**» de notre page d'accueil. Renseignez toutes les lignes, précisez votre n° de téléphone portable (suivant le format 0612345678), utilisez le menu déroulant pour «**Dernière fonction exercée**», puis cliquez sur «**VALIDER**».

Nous souhaitons que vous nous restiez fidèles.

Merci

*Bernard Dauvilliers
bernard.dauvilliers@dbmail.com*



CLUB T.E.A.M. Auto

Création du CLUB T.E.A.M. Auto

T.E.A.M. notre association est structurée en 3 pôles : Echange/Partage, Emploi et Conseil.

Afin de renforcer ses liens avec l'automobile, nous avons décidé de créer le **CLUB T.E.A.M. Auto** destiné aux dirigeants de la filière ainsi qu'à ses membres et utile à ses 3 pôles.

Ce CLUB établira une passerelle entre tous les acteurs de la filière et sera, bien entendu, un accélérateur de contacts.

Il offrira à ses membres le premier réseau de compétences du secteur automobile qu'est T.E.A.M. Alliant conférences et cocktails, il permettra des échanges et sera le meilleur endroit pour rencontrer des dirigeants de l'automobile.

L'engagement sociétal par des actions permettant le retour à l'emploi ainsi que l'orientation vers le métier de consultant constitue un axe majeur du CLUB. Il comprend la mobilisation pour la diversité dans l'Entreprise dont celle de l'âge et par conséquent, le rôle des seniors mais nous n'oublions pas les juniors.

Nous vous donnerons tous les détails au retour des congés estivaux.

*Laurent Helman
laurenhelman@gmail.com*



Les nouveaux membres

Nous sommes heureux d'accueillir :

- **Bruno Haas**, 59 ans, ingénieur ESTACA

Depuis 2010 : Associé au sein du cabinet Partenaire Conseil RH (Paris)
De 2004 à 2009 Concessionnaire BMW moto à Boulogne-Billancourt (direction générale de la concession) après 2 ans comme Directeur Général de la division Marketing, Ventes, Communication, SAV de Honda Europe South.
Auparavant : General Motors comme Ingénieur d'Etudes, suivi de 10 ans chez Saab France, une direction de Succursale Citroën, une direction générale de Isuzu France et une mission de 2 ans pour le pétrolier Motul.



- **Christian Hebert**, 47 ans,

Consultant depuis 2012 dans les activités RH, coaching, amélioration de la performance, satisfaction client. Pilotage Outils CRM.

De 2005 à 2011 : Directeur commercial opérationnel - Développement, organisation & procédures qualité Toyota France après 5 ans (2005 à 2010) comme responsable véhicules d'occasion chez Mercedes Benz Paris
Auparavant : 15 ans d'expérience dans le commerce et la distribution automobile auprès des filiales de constructeurs ou groupes de concessionnaires dont 6 ans pour Citroën.



- **André Pillin**, 61 ans, Ingénieur commercial ICN (Nancy)

Depuis 2007 : Directeur des produits stratégiques de la SBU Federal-Mogul Powertrain à Boulogne, après avoir assuré la Direction Générale de la Division Sintertech (fritté) à Grenoble.

De 2002 à 2007 Directeur des Opérations industrielles pour les décodeurs numériques pour Technicolor, après 2 ans passés en Chine comme Senior Vice-Président de la division bus d'Iveco.

Auparavant : Direction Finances suivie de la Direction Générale de la filiale aux Etats-Unis dans la branche industrielle de Bull. Passage dans la Finance chez Coopers & Lybrand, l'industrie chez Lafarge.



- **Djamila Yebdri**, 51 ans, PhD physique des Matériaux Paris et Berlin, ESCP-Europe, INSEAD

Depuis 2010: Directrice Business Unit Engine Management Systems chez Valeo. Création d'une Business Unit en Chine

De 2004 à 2009 : Directrice commerciale pour Johnson Controls puis Valeo pour le développement des activités en Europe, Asie et Brésil.

Auparavant 10 ans dans le développement de produits et dans la gestion de projets (Nokia, Sagem).



T.E.A.M. Rhône-Alpes

La France morose, Rhône-Alpes se porte plutôt bien

Tel est le titre d'un article paru récemment dans la Tribune de Genève. De ce côté-ci des Alpes on est beaucoup plus optimiste sur la capacité de la Région à rebondir, explications à la clef. Une vision rafraichissante susceptible de dessiller des yeux souvent trop englués dans le pessimisme hexagonal.

Les autocongratulations ne sont en général guère crédibles et il est vrai que les hommes politiques rhônalpins n'en sont guère avarés. Mais lorsque le compliment provient d'un observateur étranger, cela change tout. Intéressant où dans une morosité quasi générale, la France fête mezzo voce, le premier anniversaire de l'arrivée au pouvoir de François Hollande. Rarement un président de la République se sera retrouvé dans une situation aussi dégradée un an après son accession au pouvoir.

N'oublions pas que Paris n'est pas la France, semble nous suggérer la Tribune de Genève et que si les principaux responsables politiques rhônalpins sont pour l'essentiel socialistes (de Jean-Jack Queyranne à la Région, en passant par Gérard Collomb à Lyon ou Michel Destot à Grenoble), ils offrent un résultat différent. Paradoxe : ils sont dans la même mouvance politique que le président (social-démocrate ou social-libéral), mais réussissent assurément mieux à leur niveau régional que le président.

Le point de départ de l'article de notre confrère « La Tribune de Genève » est l'inauguration récente, le 9 avril dernier, à Allonzier-la-Caille, au nord d'Annecy d'un centre logistique de 5 000 m² du spécialiste japonais des instruments d'écriture, Pilot. Le numéro deux mondial du stylo emploie 190 collaborateurs au sud du Léman, deux fois plus qu'en 1996 quand la marque s'est établie en région Rhône-Alpes.

«*Nous avons choisi ce site pour profiter des compétences locales en plasturgie et parce qu'il se trouve au centre de l'Europe*», lance à l'auteur de l'article, Mathias Ringear, responsable marketing de Pilot en France. Il précise : «*Les compétences reconnues de la Haute-Savoie en matière d'industrie plastique ont permis à la marque nippone de concevoir le recyclé et célèbre B2P («*bottle to pen*») à partir d'anciennes bouteilles en PET des firmes françaises Evian et Volvic. Un exemple de succès dans l'Hexagone.*»

Aucune doute pour Richard Etienne, l'auteur de cet article : «*l'économie rhônalpine se porte mieux que la moyenne nationale.*» Et de donner pour preuve le taux de chômage rhônalpin toujours à un seul chiffre (8,8 % fin 2012), contre plus de 10 % dans l'Hexagone.

*Dominique LARGERON
redact@lyon-entreprises.com*

Partage du savoir

La Plateforme du LEAN

La réunion du 30 avril 2013 accueillait à Paris Jean-Michel Bouzon, Président fondateur de Ressource Added SAS, venu nous apporter son expertise de consultant sur la problématique suivante : comment conduire le changement dans des TPE et PME ?

Confrontées à la nécessité d'améliorer leur performance opérationnelle, les entreprises de petite taille se heurtent à des problèmes liés aux coûts, à l'organisation, et aux acteurs du changement. La réponse à ces problèmes : La Plateforme du Lean®.

Pour mieux comprendre ce concept innovant, nous avons pris comme exemple concret une entreprise souhaitant déployer le Management Visuel. Centré autour de questions clés, afin de définir les objectifs pour préparer le changement et de mettre en place les premières applications, les produits et accessoires de la Plateforme du Lean interviennent dans tous les domaines qui peuvent contribuer à l'excellence opérationnelle des entreprises. Avec un potentiel de 80 produits accessibles en vente par téléchargement, ces outils sont accessibles à tous les opérateurs souhaitant démarrer une démarche d'amélioration continue. Pour plus d'informations www.platformedulean.fr

*30 avril 2013
Jean-Michel Bouzon
ressource@dded.fr*



Les Achats dans le Domaine de la Compétition Automobile

La qualité des composants et équipements produits par les fournisseurs homologués pour les écuries et équipementiers du sport automobile est déterminante dans les résultats obtenus par les compétiteurs. Cette situation met sous le feu des projecteurs la fonction achats, acteur d'un rôle clé dans le dispositif au travers de la maîtrise du triptyque qualité, délais, coûts permettant de relever des défis permanents.

La compétition automobile, imaginée dans les années 1890 pour tester les voitures et leurs équipements, lorsqu'elle n'a pas été créatrice d'innovations, a été et reste un fort accélérateur des progrès, faits pour la voiture de Monsieur Tout-Le-Monde.

Le sport automobile représente une activité de poids qui offre d'importantes opportunités pour des entreprises de différentes tailles (de la PME au groupe international) et au savoir-faire parfois multi-secteurs.

Plongeons-nous au cœur des services achats pour en comprendre leurs problématiques.

*13 mai 2013
François Lasalle
fconseil@aol.com*



L'approche Coréenne de L'automobile

Comment le petit artisan Kyungsung Precision Industry qui a débuté en 1944 spécialisé dans les pièces détachées de bicyclette est devenu en 70 ans un leader de l'activité automobile.

En quelques «slides» on nous présente les progressions très rapides de la société ; Déjà un producteur important de bicyclettes au début des années 50 qui devient un fabricant majeur de motocyclettes 10 ans plus tard et qui poursuit son évolution en matière de produit, de stratégie et de culture industrielle à force de travail et de pugnacité. La production de la première voiture date du milieu des années 70 pour le marché domestique, bien entendu. Le début des exportations de véhicules intervient très rapidement mi-80.

Le Groupe Hyundai-Kia Automotive est formé en 1998 et les années 2000 voient la mise en place d'une internationalisation des productions en Europe, en Russie, aux Etats-Unis et en Chine et des centres de Recherches et Développement qui les accompagnent pour l'étude de produits qui correspondent parfaitement aux besoins et aux attentes des clients sur chaque continent et non pas en adaptant les produits d'un continent à l'autre.

Le Groupe Hyundai-Kia Automotive a produit un peu plus de 6.6 millions de véhicules en 2012 ce qui le place en 4^{ème} position des Groupes Automobiles et les ventes mondiales ont doublé depuis 2007 ce qui constitue la meilleure performance mondiale de tous les groupes automobiles sur cette période.

16 avril 2013
Thierry Bouretz
thbouretz@orange.fr



BIG DATA : Collecte des données, profil des conducteurs, Projet « THE FLOW »

Introduire la gestion de données dans le monde de l'automobile et montrer des exemples concrets de cette activité.

La présentation propose un rapide tour du vocabulaire utilisé dans ce monde.

- Big Data (masse importante de données),
- Cloud computing : gestion déportée et partagée des ressources informatiques,
- Data processing : mise en ordre des données et création de produits/ services,
- Data collecting : comment collecter les données ?,
- Scoring : classement / évaluation d'un risque en fonction des données reçues,
- Contextual information : données / informations qui viennent corriger les données brutes reçues par les boîtiers de communication.

La gestion de données est illustrée par des exemples tels que : PORTARIA CONTRAN 245 pour la gestion des vols au Brésil, et Scoring établi par «the Flow» dans la création de profil dynamique de conducteurs pour l'évaluation du risque

28 mai 2013
Patrick de Bazin
patrick.de.bazin@me.com



L'intégralité de ces communications est accessible directement sur le site T.E.A.M. pour tous les membres de l'Association (accès / Espace Membres/PARTAGES/Partage du Savoir).

Pour les lecteurs non-membres qui souhaitent lire ces présentations, contacter les auteurs des articles ou la rédaction.

Flins produira en 2016 la prochaine génération de la Nissan Micra

Concernant cette décision de Renault, je trouve que c'est enfin une excellente nouvelle pour le secteur automobile en France. Cela donnera certainement aussi une petite leçon d'humilité au Premier Ministre anglais qui avait annoncé à qui voulait l'entendre, qu'il était prêt à accueillir tous les Français qui souhaiteraient s'installer en Grande-Bretagne car il n'y avait plus rien à faire en France. Eh bien, non ce n'est pas aussi simple, il nous reste donc des ressources, à nous de nous en apercevoir et de les utiliser à tous les niveaux. Comme l'a dit Laurence Parisot récemment à la radio, il faut un vrai consensus droite-gauche pour pouvoir nous sortir de l'impasse actuelle.

Catherine Marzin
catherine.marzin@solexter.fr



Nissan contribue aux résultats de Renault pour 433 millions € au 1er trimestre 2013

On peut souligner le trait de génie de Louis Schweitzer rachetant (au bas prix) 44% de Nissan, au moment où ce constructeur était au plus mal. Le redressement de Nissan dans les années qui ont suivi ont généré un apport dans le résultat net de Renault de 0,84 Md € en moyenne par an entre 2006 et 2011, incluant l'année noire 2009. Le résultat net moyen de Renault sur ces 6 années, sans apport Nissan, aurait été de 0,62 Md € par an. Dans le résultat net total de Renault, l'apport moyen de Nissan est de 57% par an.

Joël Le Gal
le-galjo@wanadoo.fr



La Fiat 500L débarque en Amérique du Nord

Fiat a toujours été relativement solide financièrement parlant et les entreprises FPT (Fiat Power Train), CRF (Centro Ricerche Fiat) et CNH (Case New Holland) se portent très bien. En revanche, le groupe automobile (hors luxe - Maserati, Ferrari -) souffre d'un plan produit peu diversifié, peu renouvelé et qui n'offre pas beaucoup de perspectives. Les attermoissements de la direction ne permettent pas d'établir clairement quels modèles vont être définitivement commercialisés, ni dans quels délais (Fiat, Alfa Romeo, Lancia).

Aux USA, la nouvelle croissance de Chrysler est aussi importante que fragile car elle repose sur une gamme «reliftée» (les plateformes ne sont pas récentes) et sur des pratiques commerciales (rabais, crédits) qui ne sécurisent pas suffisamment les parts de marché. La Dodge Dart rencontre un succès très mesuré, c'était une auto clé pour la gamme.

En parallèle, les concessionnaires Fiat, dont le pouvoir est très important en Amérique du Nord, réclament plus de modèles. Un discours qu'ils tiennent depuis les années 50 quelle que soit l'enseigne sur la devanture. Mais dans le cas de la marque italienne, il n'y a, à ce jour, que la 500 et elle ne suffit pas à rentabiliser l'investissement pour vendre des Fiat. La 500L vient en renfort. Une gamme un peu décalée pour le marché américain, dans un segment qui n'est pas en hausse, mais avec une silhouette «boxy» qui sera soit très bien accueillie, soit relativement mal. J'espère que ce sera un succès qui permettra d'apaiser les relations avec le réseau nord-américain et d'être bénéfique à la marque italienne.

Bertrand Rakoto
bertrand.rakoto@gmail.com



Véhicule Electrique : un modèle économique encore immature ?

Propriétaire d'un véhicule hybride (Prius 2ème génération) depuis 4 ans 1/2 et ayant parcouru plus de 91 000 km je ne peux que m'en satisfaire. Avec les aides de l'Etat et de la marque, j'ai acheté un véhicule essence à transmission «automatique» segment M2 (l'habitabilité y est exceptionnelle), pour le prix et la consommation d'un diesel boîte mécanique du segment M1.

Inconvénient de ce véhicule : son autonomie en électrique limité à 4km environ en exclu électrique. Après les deux moteurs se mettent à marcher ensemble sur des faux plats pour baisser la conso de 5 l/100 à 2 l/100 environ. Sur les 91 000 km parcourus la moyenne de consommation est de 4,8l/100.

Le tout électrique répond certainement aux mêmes avantages que j'évoque, mais avec à mes yeux deux questions majeures :

- comment puis-je aller par exemple de Toulon à Marseille et revenir sans tomber en panne?... Avec, en sous-entendu la représentation inexistante de points de recharge... Je peux m'équiper pour recharger le véhicule chez moi mais après?...
- quel budget ou périodicité d'entretien? Le concessionnaire Renault local par exemple ne sait pas ce qui il y a faire sur le moteur... Et je confirme, que, sur ma Prius, pour environ 150€ par an en entretien, seules les pièces d'usure du "groupe thermique" sont concernées. Une seule opération de rappel a impliqué le bloc électrique...

Alors, moi, j'y crois, mais il faut que toute la chaîne depuis la commercialisation jusqu'à l'entretien de ce type de véhicule s'y intéresse !!!

Pourquoi des DS Center existent-ils en Chine? Pourquoi des Mini Store ont-ils été créés au développement de la nouvelle gamme Mini, que pour certains des concessionnaires BMW ?

Avant d'avoir un volume de vente, il faut à mon sens asseoir la notoriété du produit pour après le généraliser...

TESLA n'est-elle pas une marque qui a réussi sur le marché du tout électrique ?....

*Christian Tauleigne
christian.tauleigne@gmail.com*



Présentation Nouvelle Peugeot 308

Les efforts sur le design extérieur de cette 308 en fait une voiture consensuelle et qui a du mal à dissimuler une inspiration venant de Wolfsburg, ce qui ne constitue pas un défaut en soit. L'intérieur reprend le très original et tout aussi discutable agencement de la 208. Très clivant (on aime ou on n'aime pas), je n'ai pas réussi à trouver une position de conduite qui me convienne ni dans la 208, ni dans le 2008. En revanche, j'ai du mal à comprendre les sensations de conduite liées à l'intérieur. J'attache plutôt des qualités dynamiques au mot sensation, pas des questions d'ambiance ou d'ergonomie (particulièrement lorsqu'elle ne me convient pas).

La Peugeot 308 est plaisante à regarder, mais j'ai du mal à trouver l'homogénéité entre un extérieur sobre et consensuel, et un intérieur décalé, voire gênant pour ceux qui recherchent une position de conduite particulière. Sur ce point, si les possibilités sont restreintes comme sur les modèles du segment inférieur, c'est un défaut. J'attendrai de pouvoir m'installer à son volant pour juger de cela.

*Bertrand Rakoto
bertrand.rakoto@gmail.com*



Cette rubrique est destinée à exprimer les opinions et expériences personnelles des membres de l'association T.E.A.M. ; le contenu des articles n'engage que leurs auteurs.

Tendances

Salon de l'Auto de Lyon 2013 est supprimé

Le Salon de Lyon 2013 est supprimé en raison de l'incertitude manifestée par de nombreux constructeurs, et de plusieurs retraits importants dûs à la crise dans un marché en forte baisse en Europe et en France comme en attestent encore une fois les chiffres d'immatriculations de mai que vient de publier le CCFA.

Ce salon qui alterne avec le Mondial de Paris est le seul salon automobile National. Paris est un Salon à vocation Internationale où tous les constructeurs sont présents y compris ceux qui ne sont pas représentés dans notre pays pour y présenter les «world-premieres» ou les «concept cars», Lyon présente les véhicules qui correspondent au marché français qui sont déjà dans les show-rooms ou qui vont y arriver dans les semaines qui viennent ce sont les Présentations Nationales.

Plus de Salon de l'Auto à Lyon veut dire plus de Salon de l'Auto du tout en France car ce n'est pas les initiatives locales, intéressantes au demeurant, parrainées par les Chambres de Commerce et d'Industrie qui vont mettre en place un salon de renommée nationale en quelques années. Lyon était la seule alternative crédible au Mondial de Paris.

Souhaitons que la décision de l'Organisateur ne concerne que cette édition 2013 et que nous retrouvions le Salon de Lyon en 2015.

Bernard Coste
bc@bernard-coste.com



Courrier des lecteurs : Envoyez vos suggestions à : la.lettre.de.team@team-auto.org